

D'où vient un coût par acquisition qui monte

LINDBERGH FORMATION — 16 rue de Maillé, 91310 Montlhéry · RCS Evry 817 946 114

Document établi le 24/09/2026

De 38 € à 52 €, décomposé en trois étages · document fictif

Document fictif — exemple de démonstration

Ce document est produit par le site Blue Lemon Agent pour illustrer ce qu'un agent IA remet à ses utilisateurs. Les sociétés, dossiers, montants et personnes qui y figurent sont inventés. Il n'a aucune valeur juridique, comptable ni commerciale.

Document fictif, produit pour la démonstration. **Un coût par acquisition se décompose toujours de la même façon : le prix de l'espace, le taux de clic, le taux de conversion.** Tant que les trois ne sont pas séparés, on ne sait pas si le problème vient du marché, de la création ou du site — et on arbitre au hasard.

Les trois étages, mesurés séparément

Étage	Semaine du 29/07	Semaine du 05/08	Variation	Ce que ça désigne
Coût pour mille impressions	9,10 €	9,40 €	+3 %	Le prix de l'espace — le marché n'explique rien
Taux de clic	1,4 %	0,9 %	-36 %	La création ou la répétition — tout l'écart est ici
Taux de conversion	2,8 %	2,9 %	stable	Le site n'est pas en cause : ceux qui arrivent achètent autant

Le nombre qui tranche : la fréquence

Mesure	Valeur	Lecture
Fréquence semaine du 29/07	2,1 expositions par personne	Niveau habituel de la maison
Fréquence semaine du 05/08	4,7 expositions par personne	L'audience a vu les mêmes visuels jusqu'à cesser de les regarder
Taille de l'audience	240 000 personnes	Trop étroite pour absorber le budget sans répétition
Âge des 6 créations en diffusion	61 jours sans changement	La cause la plus probable, et la moins chère à corriger

Les deux comparaisons qui éclairent

Repère	Ce qu'il dit	Ce qu'il vaut
Historique de la maison	Sur les 4 rafraîchissements de création de 2025, le taux de clic est remonté entre 1,3 % et 1,6 % en moins de six jours	Le seul repère qui engage — c'est votre propre compte
Ordre de grandeur de marché	En acquisition sociale, on observe couramment un décrochage du clic au-delà de 3 à 4 expositions par semaine	Indicatif, donné comme tel — jamais employé seul pour décider

Ce qui est proposé, et ce que ça coûte

Action	Budget engagé	Effet attendu	Ce qu'on saura en plus
Remplacer les 6 créations saturées	0 €	Clic à 1,3 %, coût par acquisition social ramené de 52 € à 40 €	Si le clic ne remonte pas, la cause est l'audience et non la création

Action	Budget engagé	Effet attendu	Ce qu'on saura en plus
Ne rien faire	0 €	2 350 € de surcoût par semaine	Rien
Déplacer le budget tout de suite	9 000 €	Mélangé avec l'effet de la création	Résultat illisible — les deux actions le même jour ne se distinguent plus

Les 6 nouvelles créations sont montées à partir des visuels de la collection en cours. **L'équipe contenu tranche** : le remplacement n'engage aucun budget média et se retire en une manipulation.

À fixer par la direction marketing

Fréquence hebdomadaire au-delà de laquelle une création doit être rafraîchie : _____

Portée de ce document : le service exploité par Blue Lemon Agent. Pour un agent déployé chez vous, la localisation applicable est celle de l'architecture décrite au devis et vérifiée avant mise en service ; l'exécution locale n'est annoncée que pour la configuration explicitement décrite et recettée au devis ; l'isolation applicable dépend du mode de déploiement décrit au devis, aucune isolation dédiée n'étant présumée ; les mécanismes de chiffrement en transit et au repos, leurs composants et la gestion des clés sont ceux documentés pour l'architecture retenue ; les rôles et permissions sont configurés et recettés pour les identités et systèmes effectivement raccordés ; les événements journalisés, leur contenu, leur durée de conservation et leurs accès sont définis pour le déploiement retenu.